

SUR L'APPROPRIATION DES PROFITS...

Un camarade du genre de ceux qui sont devenus sceptiques et qui ne croient plus à grand-chose, me disait: «*Comment peux-tu admettre que des équipes qui travaillent dans une entreprise puissent laisser échapper de substantiels avantages qu'ils ont toute facilité de s'approprier et que par surcroit tout le monde considère, le cas échéant, comme légitimement acquis*».

On ne le sait que trop qu'il est difficile de lutter contre certaines erreurs ou de faux principes qui circulent avec le cachet de la vérité. Faut-il pour cela admettre qu'on s'abuse et se rallier à l'opinion commune? Je ne le pense pas.

Sur l'appropriation par l'entreprise des bénéfices qui sont dus - je précise bien -, non pas à un surcroit d'efforts, de travail, mais au seul apport mieux compris des forces de la nature, il est impossible d'en justifier économiquement et moralement parlant la légitimité. D'ailleurs, et c'est ce qui me rend optimiste, les déterminismes qui interviennent dans cette attribution s'y opposent.

En toute justice, en toute logique, on ne peut se dire propriétaire que de ce qu'on a créé soi-même par ses seuls moyens, ses propres forces. Or, actuellement, personne ne peut revendiquer ce genre de propriété. Il n'y a pas de Robinson possible dans la société des hommes où l'interdépendance est une loi de nature. Toutes nos économies individuelles ou collectives relèvent de l'échange et personne ne peut se vanter de vivre sans échanger. Or, dès que vous échangez, vous êtes tenus, si vous ne voulez pas porter tort à votre partenaire de lui donner au moins autant que vous recevez. Et puisque tous nous sommes tantôt acheteurs, tantôt vendeurs de marchandises ou de services, en fin de compte l'équité est satisfaite si les échanges sont libres et si chacun a sa place au soleil.

Mais ce qui est contre nature et profondément injuste et inhumain, c'est quand systématiquement certaines classes de la société donnent plus qu'elles ne reçoivent. Dans ce cas, la balance des échanges est une balance truquée. C'était le cas autrefois pour les esclaves, les serfs, ou pour les peuples qui payaient des tributs. C'est le cas aujourd'hui pour les peuples occupés en Europe centrale ou encore colonisés comme en Afrique, ou ceux qui subissent des régimes totalitaires où les salaires, les prix, les investissements, etc., sont fixés d'autorité au bénéfice d'une classe. Mais c'est aussi le cas dans les pays, dits libres, où quantité de salariés, de producteurs sont victimes d'un dirigisme qui n'a de libéral que le nom.

On peut affirmer que toute mesure, tout acte de caractère politique ou économique qui oblige un producteur à céder les fruits de son propre travail en échange d'autres biens de moindre valeur, ou jugés tels, sans compensations correspondantes librement débattues et librement acceptées, est un abus de pouvoir intolérable qui justifie la révolte.

Un syndicaliste américain, John Lewis, dont la cote a été un moment très élevée aux U.S.A. a essayé, il y a quelques années, d'orienter le mouvement syndicaliste dans la voie du partage des profits. Voici ce qu'il écrivait en 1951 dans le «*Bulletin syndical*», numéro du 15 juillet:

Le vieux principe du syndicat des mineurs revendique pour l'ouvrier le droit au partage des bénéfices d'une production accrue grâce à la mécanisation. Si une nouvelle machine réduit les frais d'exploitation, le mineur doit profiter de cet avantage, et nous ne croyons pas que Dieu ait voulu faire profiter uniquement une Société houillère appelée à utiliser la découverte d'un inventeur.

En Amérique, dit encore John Lewis, le standard de vie ne peut s'élever qu'à mesure que nous créons

des valeurs nouvelles. En augmentant la productivité, le mineur ne prend pas l'argent dans la poche du public, il le prend sur le montant des valeurs nouvelles à la création desquelles il contribue».

A mon avis, J. Lewis se trompe. Il se trompe d'abord sur le sens du mot «valeur». Un postulat de l'économie dit que le minimum de temps consacré à la production d'un bien en mesure la valeur à l'échange. En augmentant la facilité de production, c'est-à-dire la productivité, on ne crée pas de valeurs nouvelles, mais plus de biens pour la même valeur. Si l'on produit avec le même travail, la même dépense, deux unités de marchandises au lieu d'une, la valeur totale des deux unités est équivalente à celle de l'unité produite auparavant. Et, tôt ou tard, les prix exprimés en valeur monétaire s'aligneront sur cette base, quelle que soit la résistance opposée par les coalitions d'intérêts.

Donc, les mineurs de J. Lewis en vendant le charbon au-dessus de sa nouvelle valeur, prennent parfaitement l'argent dans la poche du public puisque à l'échange, ils reçoivent plus qu'ils ne donnent. Ils s'approprient d'autorité la plus-value due à la mécanisation. Ils deviennent des capitalistes au pire sens du mot. C'est si vrai qu'à un moment donné, alors que les cours du charbon menaçaient de s'effondrer sous l'afflux de la productivité au grand bénéfice des consommateurs, et sans que baisse le salaire des mineurs, il ordonna à ceux-ci de ne travailler que trois jours par semaine pour maintenir les prix et partager les hauts profits avec les propriétaires des mines qui, cela va de soi, étaient d'accord avec eux.

En agissant ainsi, J. Lewis et ses mineurs se rendaient-ils compte qu'ils imitaient les pires méthodes de certains maîtres de l'économie américaine, méthodes tristement célèbres puisqu'elles ont déclenché une campagne d'agitation qui a abouti aux lois antitrusts. Seul, le Dieu préfabriqué des mineurs de John Lewis reste d'accord avec le bouillant militant d'outre-Atlantique. Heureusement, soit dit en passant, pour le syndicalisme américain, que de telles conceptions ne se sont pas généralisées. Bas prix et hauts salaires sont encore là-bas deux mots d'ordre essentiels de l'action syndicale.

Et maintenant, pour terminer, une conclusion pratique dédiée aux responsables du mouvement syndical. Pourquoi leurs programmes d'action ne s'inspireraient-ils pas de ces deux principes: bas prix et hauts salaires? Par la baisse des prix, on socialise les profits dus à la productivité; par les hauts salaires, on augmente le pouvoir d'achat de ceux qui offrent leurs services; par l'expansion de l'économie, les vendeurs de marchandises augmentent leurs bénéfices. C'est trop simple et trop beau pour être possible me dira-t-on. Mais existe-t-il d'autres chemins? En tout cas, à mon avis, tout est perdu si le monde ouvrier, à l'instar de ceux de chez Renault, considère la «fauche» comme un principe légitime de gestion ouvrière.

J. FONTAINE.
